



Caso de éxito

“Cuando se tiene un negocio con muchos actores influyendo en el resultado, es necesario procesar los datos adecuadamente para el control de gestión, más que para contabilidad; por eso convocamos a los profesionales de Mekano con una trayectoria impecable en el mercado”

Nicolás Vicencio
Gerente Administración y Finanzas
Importadora Café do Brasil

Situación anterior

Importadora Café do Brasil (ICB) es una empresa de consumo masivo que cuenta con más de 20 marcas, entre representados (Van Camps, Pringles, Ferrero, etc.) y marcas propias (JB y Marco Polo entre otras). En los últimos años ICB se posicionó dentro de los 15 mayores proveedores del retail nacional, con más de 500 SKUs en su oferta. Debido a su crecimiento explosivo, no contaban con una visión global de toda la información necesaria para la gestión y toma de decisiones.

¿Por qué SAP Business Objects?

- Es una herramienta de clase mundial que apoya la toma de decisiones.
- Fácil integración con su ERP SAP Business Suite.
- La administración de la herramienta queda al interior de la empresa.
- Da una visión transparente en los datos y en la toma de decisiones.
- Da facilidad en la construcción de distintos tipos de reportes, acorde a las necesidades de la empresa.
- Mekano fue escogido debido a su experiencia de 20 años en el mercado y su fuerte alianza con SAP.



La solución

La solución implementada fue un proyecto de control de gestión llamado Explora, cuyo objetivo fue desarrollar un módulo de gestión asociado al Profit and Loss (P&L) por cliente y producto.

ICB fue capaz de generar un estado de resultados por cliente y producto, que hoy le permite ver el desempeño de sus productos, categorías y marcas en los diferentes canales.

Valor de la solución y beneficios

Con este primer proyecto ya es posible controlar las operaciones con cada retailer, monitoreando los costos directos, aportes, overhead y lo más importante, ayudar a las áreas de negocio a tomar decisiones.

Beneficios alcanzados

- Mejor información para apoyar la toma de decisiones.
- Capacidad de ver la rentabilidad por cliente y producto (profit and loss).
- Reducción de tiempos para cierre mensual.
- Mejora en la disponibilidad de información en ICB.

Planes futuros

Continuar con el desarrollo de nuevos módulos de gestión, con el objetivo de continuar potenciando la correcta toma de decisiones, todo de la mano de SAP Business Objects. Entre esto se considera Gestión de Ventas, Logística (OTIF, fill rate, costos) y Sell In ↔ Sell Out entre otros.



SOLUCIONES DE NEGOCIO DE CLASE MUNDIAL

La empresa

ICB esta presente desde el año 1990, cuando Don Vittorio Signoro traspaso el legendario Café do Brasil de calle Ahumada a sus tres hijos, era una empresa mediana, pero la nueva generación la hizo crecer a un punto tal que él café dejó de ser el principal producto, para dar lugar a la comercialización de muchos más.

La solución

SAP Business Objects



SOLUCIONES DE NEGOCIO DE CLASE MUNDIAL

Pedro de Valdivia 555, Piso 9
Providencia - Santiago
Fono: (56 2) 372 4400
Fax: (56 2) 343 1943
www.mekano.com

